



إدارة المشتريات وسلاسل التوريد

تطوير أعمال المشتريات وإدارة العقود

Course Introduction

يساعد هذا البرنامج التدريبي المشاركين على إتقان التعامل مع أحدث استراتيجيات التخطيط لإدارة المشتريات، تحليل المنافسات والوصول إلى الموردين المناسبين والحفاظ على العلاقات معهم إكتساب مهارات التفاوض المناسبة والقدرة على تحليل المنافسات، بخلاف القدرة على صياغة عقود الشراء بشكل متكامل، لتحقيق الكفاءة المطلوبة في إدارة المشتريات وعمليات التوريد داخل المؤسسة.

Target Audience

- مديري ومسؤولي المشتريات والعقود في القطاعين العام والخاص.
- موظفي قسم المشتريات والراغبين في تطوير مهاراتهم الاحترافية.
- العاملين في إدارات التوريد والعطاءات والمناقصات.
- العاملين في الإدارة القانونية ممن يشاركون في صياغة العقود ومراجعتها.
- مديري المشاريع ومسؤولي العقود في الجهات الحكومية وشركات المقاولات.
- أي موظف أو مهني يسعى لاكتساب فهم أعمق في عمليات الشراء وإدارة الموردين وصياغة العقود باحترافية.

Learning Objectives

- إتقان التعامل مع أحدث الاستراتيجيات المُعتمدة في التخطيط لعمليات المشتريات وإدارتها بكفاءة.
- إتقان عملية التنبؤ بمستوى الطلب، وبالتالي الحفاظ على استدامة وأمان عمليات سلاسل التوريد داخل المؤسسة.
- الوصول إلى الموردين المناسبين لطبيعة خطة إدارة المشتريات.
- استخدام استراتيجيات التفاوض الأكثر فعالية مع الموردين، بهدف الوصول إلى الجودة المطلوبة للمشتريات بأقل تكلفة.
- التعرف على أبرز الممارسات المتبعة في تحليل وتقييم المنافسات والعطاءات.
- إتقان صياغة عقود الشراء.

- إتقان استخدام أحدث استراتيجيات تقييم كفاءة قسم المشتريات وتطويره بفعالية.

Course Outline

• DAY 01

مدخل إلى إدارة المشتريات:

- دور إدارة المشتريات الفعالة في تحقيق أهداف المؤسسة.
- مسؤوليات ومهام إدارة المشتريات الفعالة.
- خطوات التخطيط الاستراتيجي الفعال لقسم المشتريات.
- التشريعات المنظمة لعمليات الشراء والتخزين.
- الدورة المستندية للمشتريات.

استراتيجيات التحليل:

- تحليل المواد والخدمات والموردين لدعم عملية اتخاذ قرار الشراء.
- تحليل العوامل الداخلية والخارجية للمؤسسات وتأثيرها على عملية الشراء.
- ومنهجية القوى SWOT أبرز ممارسات تحليل المخاطر "مثل استراتيجية التحليل الرباعي".
- "التنافسية الخمس لمايكل بورتر".
- عملية التنبؤ بمستوى الطلب ودورها في حماية المؤسسة من مخاطر عمليات الشراء وسلاسل التوريد.
- أبرز الآليات المتبعة في وضع التقديرات الكمية والنوعية.

تقييم وتحليل العطاءات والإدارة الفعالة للمنافسات:

- شرح متكامل لخطوات التخطيط للمنافسات.
- إجراءات مرحلة ما قبل الطرح.
- إجراءات مرحلة الطرح.
- إجراءات مرحلة الترسية.
- إجراءات مرحلة التعاقد.
- أبرز الممارسات الفعالة في تقييم المنافسات ومنح العطاءات.
- التعامل مع مخالفات المتنافسين والمتعاقد معهم.

- استراتيجيات حل المنازعات والشكاوى.
 - تطبيق عملي.
- Day 02

:اختيار الموردين ومهارات التفاوض

- استراتيجيات الوصول للموردين وتقييمهم بكفاءة.
- أهمية مبدأ "تنوع الموردين" وكيفية تحقيقه.
- آليات الحفاظ على العلاقة مع الموردين.
- SLAS إدارة اتفاقيات مستوى الخدمة.
- استراتيجيات التخطيط لعملية التفاوض الناجحة.
- المهارات الحديثة للمفاوض المتمكن.
- نصائح يجب اتباعها أثناء الخطوات المختلفة لعملية التفاوض.
- تطبيق عملي.

:إدارة عقود الشراء

- فهم إدارة العقود ودورها في دورة حياة المشتريات.
- تقسيمات وأركان عقود الشراء.
- الأسس القانونية لعقود الشراء.
- طبيعة الأسس والشروط القانونية الاستثنائية التي تتواجد في عقود الشراء.
- الفارق بين الخطأ العمدي وغير العمدي من أحد أطراف التعاقد.
- شروط التفاوض وتوقيع الجزاءات.
- أحكام تعديل أو إنهاء العقد.
- الشروط العامة والخاصة لعقود التوريد.
- استراتيجيات تقييم كفاءة صياغة عقود الشراء.
- المخاطر القانونية التي تواجه الصياغة غير الدقيقة للعقود.
- استراتيجيات تفادي مخاطر صياغة العقود.

• Day 03

:تقييم أداء قسم المشتريات

- استراتيجيات تقييم الأداء بقسم المشتريات.
- لقسم المشتريات (KPIs) وضع مؤشرات الأداء الرئيسية.
- كيفية زيادة فعالية قسم المشتريات.
- تطوير وتعزيز مهارات العاملين بقسم المشتريات لتحسين كفاءته.
- أخلاقيات عملية تقييم أداء إدارة المشتريات.
- ورشة عمل على إدارة عقود الشراء وتقييم أداء قسم المشتريات.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEEES	LOCATION
June 16, 2025	June 18, 2025	3 days	3250.00 \$	UAE - Dubai
Aug. 18, 2025	Aug. 20, 2025	3 days	3250.00 \$	UAE - Abu Dhabi
Nov. 30, 2025	Dec. 4, 2025	5 days	3250.00 \$	KSA - Riyadh